

- ◆ *Si è tirata indietro la cordata veneta che avrebbe dovuto rilevare il gruppo Fabbrica occupata dai dipendenti*
- ◆ *I lavoratori sono in mobilità dal 5 maggio e chiedono al governo di trovare una soluzione*

Industria, fallito il piano per salvare la Galileo

Verso la chiusura lo stabilimento di Marghera

ROMA Si allontana ulteriormente la possibilità di salvare dalla chiusura definitiva la Galileo di Marghera, antica e prestigiosa fabbrica di lenti diventata nei primi anni Novanta la casa madre di una grande holding mondiale, ma

subito entrata in una grave crisi economico-finanziaria (nel 1993) dalla quale non riesce ad uscire nonostante i buoni affari delle controllate estere.

Dopo l'ultimo tentativo di salvataggio la situazione è tornata in alto mare: la cordata di imprenditori veneti che avrebbe dovuto rilevare il gruppo per 70-80 miliardi, qualche giorno fa ha rinunciato. Al massimo erano disposti a spendere una cinquantina di miliardi. I 120 dipendenti rimasti (nei tempi d'oro erano 380), in mobilità dal 5 mag-

gio scorso, sono da allora in occupazione permanente dello stabilimento di Marghera, attualmente in liquidazione.

È uno smacco per la finanziaria pubblica Sviluppo Italia (prima ancora per Itainvest e per la Gepi), avendo mancato il suo obiettivo istituzionale di salvare l'insediamento. Il quale, essendo oltretutto in Veneto, sarebbe funzionale al vicino distretto industriale degli occhiali che pure comincia a perdere colpi, per ora nelle imprese minori.

Il problema era quello di rilanciare il gruppo salvando la sede di Marghera. E c'è chi vorrebbe rilevarlo, a patto però che lo stabilimento veneziano sia cancellato. Si tratta della statunitense «Signet Armoritte» controllata al 60% dalla Galileo, che fattura 150 miliardi l'anno con un utile

di sei miliardi. Più precisamente, l'anno scorso la finanziaria inglese Duke Street aveva avanzato una offerta per l'acquisizione di «Signet Armoritte», della Galileo Spa e del marchio Galileo.

Successivamente, con l'interessamento di Itainvest, del Comune e dell'associazione degli industriali veneti, la finanziaria Abn Ambro aveva organizzato la cordata di cui parlavamo all'inizio - capofila Riello (proprio lui, quello dei bruciatori) - che ha mollato dieci giorni fa.

«Palazzo Chigi evita di riceverci - protesta Sergio Iodice del consiglio di fabbrica, diessino convinto - se D'Alema non può o non vuole, ci faccia parlare almeno con Minniti o con Nicola Rossi. Le istituzioni locali, i parlamentari eletti nella zona, i sinda-

cati, tutti chiedono al governo di intervenire per trovare una soluzione onorevole che tenga aperta Marghera».

«Abbiamo raccolto 13.000 firme - prosegue Iodice - sotto una petizione a D'Alema, il centro-destra cerca di farle sue promettendo una soluzione per Marghera. Se lo ricordino, D'Alema e Veltroni, si tratta di 13.000 elettori e qui sono tanti: vogliamo regalarli al Polo?».

La Galileo holding comprende la citata Signet Armoritte negli Usa (600 dipendenti), la Galoptical e la Crossbow in Irlanda controllate al 100% (200 dipendenti), tre società per vendita e laboratori in Francia, Germania, Spagna, e controlla col 60% lo stabilimento di produzione russo Komtenz, in cui lavorano circa mille persone.



PRIMO PIANO

Nuove regole per televendite e acquisti per corrispondenza

ROMA Arrivano le nuove regole per tutelare i consumatori negli acquisti a distanza. In tutte quelle compravendite, cioè, effettuate attraverso mezzi di comunicazione: cataloghi, fax, pubblicità con buoni d'ordine, televendite, telefono, posta elettronica, fax e radio. Da oggi entra infatti in vigore il decreto legislativo che, in attuazione di una direttiva comunitaria del 1997, fissa una serie di «paletti» per le vendite a distanza che, negli ultimi anni, hanno registrato un «boom» senza precedenti. Il decreto fissa innanzitutto i limiti nell'utilizzo di queste procedure di vendita. Viene ad esempio stabilito che «l'impiego da parte di un fornito-

re del telefono, della posta elettronica, di sistemi automatizzati di chiamata, senza l'intervento di un operatore o di fax, richiede il consenso preventivo del consumatore».

Oltre a questo, i consumatori hanno il diritto di recedere dal contratto, senza penalità, entro dieci giorni lavorativi (a partire dalla data di ricevimento dei beni acquistati). Esistono comunque una serie di deroghe: il ricorso è escluso qualora, ad esempio, il bene sia deteriorabile o alterabile, ma anche nel caso si tratti di «giornali, periodici e riviste». Il decreto destinato a regolamentare questa materia inoltre non trova applicazione in presenza di

contratti relativi a servizi finanziari (d'investimento, assicurazione e riassicurazione, operazioni di fondi pensione, a termine o d'opzione) oppure conclusi impiegando telefoni pubblici, oltre che nel caso di vendite all'asta e di offerta tramite distributori automatici. Il provvedimento elenca anche le informazioni di cui deve entrare in possesso il consumatore interessato all'acquisto, preliminarmente alla conclusione del contratto. Fra l'altro queste devono riguardare le «caratteristiche essenziali del bene o del servizio», il prezzo (comprese tasse o imposte), il costo dell'utilizzo della tecnica di comunicazione a distanza, il tutto «in modo chiaro e comprensibile». Nell'ambito di comunicazioni telefoniche, ancora, «l'identità del fornitore e lo scopo commerciale della telefonata devono essere dichiarati in modo inequivocabile all'inizio della conversazione con il consumatore».

GILDO CAMPESATO

ROMA Mercoledì prossimo Piazza Affari terrà a battesimo il collocamento di Tiscali. Una società sarda nota dapprima per le schede telefoniche concorrenziali con i prezzi Telecom, poi perché ha lanciato Internet gratis. Poco più di due anni fa, quando è nata sotto la spinta dell'attuale presidente-padrone, Renato Soru, Tiscali non aveva che tre dipendenti. Ancora agli inizi di quest'anno non aveva nemmeno ottenuto la licenza per operare su tutto il territorio nazionale. Eppure, se il collocamento avrà successo la sua capitalizzazione di Borsa potrebbe arrivare sino a 1.400 miliardi. Non certo per merito delle schede telefoniche anti-Telecom o del mezzo milione di abbonati vantati da TiscaliFreeNet.

E nemmeno di conti particolarmente brillanti visto che il fatturato non supera gli 80 miliardi e che di utili non si parlerà almeno sino al 2001, sempre che tutto vada bene.

Come mai, allora, questa valutazione che supera quella di aziende ben più note, affermate e piene di storia? Semplicemente perché chi da mercoledì comprerà in Borsa azioni Tiscali, comprerà soprattutto speranze: quelle dell'esplosione nei prossimi anni dell'e-commerce, il commercio elettronico. Su quello infatti, Tiscali ha annunciato di volersi specializzare: ognuno dei suoi clienti Internet è un potenziale compratore nel web. Per l'Italia è una novità, ma negli Stati Uniti l'Internet-stock, le nuove società nate e moltiplicatesi con l'esplosione del web, sono da tempo sotto gli occhi di tutti. Anzi, sono quelle che secondo alcuni analisti hanno consentito il più lungo e consistente balzo borsistico che la storia americana ricordi (timori di questi giorni a parte).

Tiscali, comunque, non è sola. Basta scorrere le pagine dei giornali e vedere la pubblicità delle aziende di telecomunicazione: si scoprono nomi ormai affermati come Infostrada, Omnitel, Albacom, Wind. E fra poco arriverà anche Blu, il quarto gestore di telefonia mobile nato dall'alleanza fra Autostrade e Benetton. Ma non mancano new entry, magari dall'estero, come la svedese Tele 2 oppure Planetnetwork o Metroweb, la società creata dall'ex amministratore delegato Silvio Scaglia insieme all'azienda elettrica milanese Aem. Ma anche all'azien-

L'INCHIESTA ■ COME CAMBIA IL PANORAMA FINANZIARIO

Mercati, la nuova scommessa è Internet



da elettrica della capitale non si sta fermi e si pensa ai telefoni: è di freschissima data l'intesa con la spagnola Telefonica. Ma scorrere i nomi delle aziende che ruotano attorno ai telefoni, Internet e informatica è cosa che richiede tempo: i soli internet service provider (i fornitori di accesso ad Internet) in Italia sono più di 900, quasi tutti con appena un anno o due di vita.

L'esplosione delle telecomunicazioni e di tutto quel che ruota intorno ha la sua radice nella nuova frontiera tecnologica nate dal matrimonio fra telefoni ed informatica (non a caso l'hanno chiamata telematica) ma non sarebbe stata possibile senza la liberalizzazione del mercato delle tlc che ha consentito l'ingresso in campo di numerosi nuovi operatori accanto al tradizionale monopolio Telecom. Il settore non è ancora liberalizzato del tutto (mancano all'appello parti importanti come i collegamenti alla rete urbana), ma ormai è solo questione di tempo. E quando anche il cosiddetto «ultimo miglio» sarà diventato un ter-

reno aperto alla concorrenza, c'è da prevedere che gli operatori in campo aumenteranno ancora. Questo perché se la sfida tra i diversi gestori è partita all'inizio a colpi di sconti e ribassi sui prezzi, poi si è via via allargata alle nuove proposte e ai nuovi servizi. E da questo punto di vista, l'unico limite è quello della fantasia, in attesa che qualcuno si inventi il telefonino che fa anche il caffè.

Si è detto e scritto che il web è «democratico» perché moltiplica l'informazione, rompe le barriere di accesso ai dati, rende gli internauti protagonisti attivi della comunicazione. Ma in un certo senso è «democratica» anche la tecnologia. Tutto sommato l'innovazione costa poco e a volte per emergere è più importante avere l'idea giusta che non un consistente supporto finanziario. Come dire che se i grandi gruppi si fondono con scalate dai prezzi stratosferici, alla base della piramide ci sarà un'enorme spazio per nuove iniziative e nuove attività. Senza escludere che i nuovi arrivati possano a loro vol-

ta entrare in fretta a far parte del club dei grandissimi. Molti degli appartenenti al gruppo delle 10 maggiori imprese americane del settore, un paio di lustri fa erano quasi sconosciuti o addirittura nemmeno erano nati.

Ed è con questo fervore di novità che Telecom Italia si è trovato a dover fare i conti in tutti questi mesi. La concorrenza, prima snobbata, poi vagamente temuta è infine arrivata. Il 1999 per Telecom Italia è stato il primo vero anno del ring. Uno scontro affrontato con la forza dell'ex monopolio ma anche da una posizione di debolezza: mentre veniva attaccata su zone sempre più allargate del suo business e mentre per la prima volta ha dovuto accettare massicce riduzioni tariffarie in quelle che erano aree di caccia protette come le telefonate internazionali ed interurbane, il gruppo ha dovuto subire una bufera societaria dietro l'altra.

Ancora all'inizio dell'anno, Franco Bernabè stava seduto al vertice di Telecom cercando di capire come la società dovesse reagire al-

l'apertura del mercato che si profilava dirimpetto per un ex monopolio come Telecom abituato ai tempi lenti e alle aree protette. Basti pensare che appena un paio di anni fa quasi nessuno del vecchio gruppo dirigente credeva alle potenzialità di internet, visto soprattutto come una specie di americana poco adatta all'Europa. Bernabè aveva da poco sostituito quale amministratore delegato Franco Rossignolo, uno che in Telecom si è rotto la testa dopo pochi mesi di regno. Alle sue spalle un nucleo di azionisti assai poco stabile, ma comunque costruito attorno all'esigenza di non turbare troppo gli equilibri del vecchio establishment finanziario italiano. Con Agnelli, ovviamente, seduto al centro a fare da garante per tutti.

Ma mentre Bernabè provava a mettere a punto il suo piano industriale ed i suoi azionisti dopo il «terremoto Rossignolo» si interrogavano su che razza di società avessero investito, nessuno si accorgeva che il vero attacco non arrivava dai temuti concorrenti di

tlc, ma da un gruppo di industriali lombardi guidati da Roberto Colaninno, allora numero uno di Olivetti. Bernabè si preparava a presidiare i telefoni ma l'aggressione è arrivata in Borsa, a colpi di Opa. È stato l'avvenimento finanziario dell'anno: la più grande Opa ostile mai avvenuta.

Il passaggio di Telecom nelle mani di Colaninno non è stato vissuto soltanto come la vittoria su Bernabè. La sua sconfitta, infatti, è stata giudicata anche la sconfitta dei suoi azionisti, dell'antico mondo del capitalismo italia-

no rappresentato dagli Agnelli. Quasi come in una riedizione di una rivolta medioevale, al vecchio imperatore si è ribellata la nuova generazione di baroni, quei poco conosciuti ma arrembanti e ricchi imprenditori lombardi che hanno fatto da supporto all'azzardo vin-

cente di Colaninno. La nuova «razza padana», dunque, contro il «piccolo mondo antico» come con un vezzo di snobismo si è autodefinito Agnelli.

Colaninno ha vinto a colpi di contanti e di debiti (scaricati in Tecnost), ma si è ben presto accorto che il suo nuovo trono non è saldo come si aspettava. I mercati finanziari non hanno gradito l'improvviso sparglio tra le carte azionarie di Telecom, Tim e Tecnost. I grandi fondi di investimento si sono sentiti presi in giro e se ne sono andati sbattendo la porta: non sempre a Londra si pensa e si giudica come a Mantova. Colaninno ha riconosciuto alcuni errori «di comunicazione», ma va sostanzialmente avanti per la strada annunciata, convinto che sia quella giusta. «Resterò al mio posto sino alla scadenza del mandato (e cioè fra due anni, ndr)», annuncia. Certamente Telecom ha bisogno di tutto tranne che di altri terremoti gestionali, ma c'è chi è pronto a scommettere che ben presto ci saranno nuove sorprese.

Provocate magari da quella Mediobanca che, rifattasi improvvisamente una patina di modernità dopo la rottura con gli Agnelli proprio per l'appoggio dato a Colaninno, sarebbe pronta a prendere direttamente in mano i destini di Telecom, magari con uno di quei complicati cocktail finanziari di cui Cuccia è maestro. E allora della tanto osannata razza padana non resterebbe che un modesto ricordo: quello di un gruppo di giocatori d'azzardo.

I.A.C.P. Provincia di Bologna

40122 Bologna, Piazza Resistenza, 4 - Tel. 051.292.111 - Fax 051.654.335

AVVISO PER ESTRATTO DI GARE ESPERITE

Sono stati esperti 4 distinti pubblici incanti per la manutenzione periodica su segnalazione e su rilascio di singole unità immobiliari da parte dei rispettivi assegnatari, in fabbricati di proprietà o gestiti dall'Istituto, siti in Bologna e Provincia:

1ª GARA - Zona "A", Bologna Quartieri San Donato, Santo Stefano, San Vitale, Savena. **2ª GARA - Lotti 1142/2 e 1143/R**, Comuni vari della Provincia con esclusione del Capoluogo. **3ª GARA - ZONA "D"**, Comuni di Anzola dell'Emilia, Suzzano, Calderara di Reno, Casalecchio di Reno, Castel Maggiore, Castenaso, Crepellano, Granarolo dell'Emilia, Pianoro, San Lazzaro di Savena, Sasso Marconi, Zola Predosa. **4ª GARA - ZONA "B"**, Comuni di Argelato, Bancella, Bentivoglio, Budrio, Castello d'Argile, Crevalcore, Galliera, Malalbergo, Minerbio, Molinella, Pieve di Cento, S. Agata Bolognese, S. Giorgio di Piano, S. Giovanni in Persiceto, S. Pietro in Casale, Sala Bolognese.

Modalità di gare: massimo ribasso sull'elenco prezzi previsto dall'art. 21 L. 109/1994 e s.m.i. **IMPRESE PARTECIPANTI:** 1ª Gara, n. 17 - 2ª Gara, n. 21 - 3ª Gara, n. 19 e 4ª Gara, n. 15. **IMPRESE AGGIUDICATARIE:** 1ª GARA: C.I.P.E.A. S.r.l. di Fioveggio (Bo), ribasso del 16,61%; importo contrattuale L. 1.834.580.000 (Euro 947.481,50) a misura. I.V.A. esclusa. **2ª GARA:** CONTEDEL di Rocco Maria & C. Sas di Ferrandina (Mt), ribasso del 11,01%; importo contrattuale L. 1.334.850.000 (Euro 669.392,49) a misura. I.V.A. esclusa. **3ª GARA:** CONTEDEL di Rocco Maria & C. Sas di Ferrandina (Mt), ribasso dell'8,90%; importo contrattuale L. 1.093.200.000 (Euro 546.590,68) a misura. I.V.A. esclusa. **4ª GARA:** C.I.P.E.A. S.r.l. di Fioveggio (Bo) con il ribasso dell'8,61%; importo contrattuale L. 913.900.000 (Euro 471.989,95) a misura. I.V.A. esclusa. L'Avviso integrale di gare esperte è stato pubblicato sulla GURI del 18.10.1999 n. 245.

Il Responsabile del Procedimento
Ing. Paolo Collina

Il Presidente
Dot. Marco Giardini

Il bando integrale è nella banca dati INTERNET: www.infopubblica.com

